

Zdobądź własną
akredytację
w ICF



PROGRAM SZKOLENIOWO- MENTORINGOWY

MATERIAŁ DODATKOWY

SZKOŁA COACHINGU KATARZYNA KUZAK

Poziomy logiczne Diltsa

Atkinson, M., Chois, R. T., 2010. *Coaching krok po kroku*. Warszawa, New Dawn.

Robert Dilts, amerykański specjalista od neurolingwistycznego programowania stworzył model pozwalający na obserwację naszych systemów myślowych, zwanych poziomami logicznymi. Model ten obrazuje, w jaki sposób funkcjonujemy na co dzień.

W coachingu poziomy logiczne wraz z ramą celu stanowią podstawowe element transformacyjnej komunikacji. Pomagają w zbieraniu informacji i pogłębianiu świadomości.

Poziomy logiczne zostały ułożone w konkretnej kolejności - od najbardziej podstawowego u dołu piramidy, do najbardziej zaawansowanego, u jej szczytu. Rozróżnienie poziomów logicznych ułatwia oddzielenie tego, co robimy od tego, kim jesteśmy. Tego, co potrafimy od tego, jakie miały miejsce rezultaty.



Charakterystyka poziomów logicznych:

Środowisko - podstawowy poziom poziomów logicznych związany jest z zewnętrznym kontekstem, w którym pojawia się jakieś zachowanie.

Pytania:

- **Gdzie** pojawia się to zachowanie?
- **W jakich okolicznościach?**
- **Kiedy?**
- **Kiedy i gdzie** to zrobisz?

Działanie (Zachowanie) - ten poziom dotyczy podejmowania konkretnych działań. Poznajemy ten poziom po konkretnych zachowaniach, reakcjach.

Pytania:

- **Co** wtedy **robisz?**
- **Jakie działania** przyniosą ci to, czego pragnę?
- **Jakie kroki** musisz podjąć?
- **Co zrobisz** w następnej kolejności?

Umiejętności - ten poziom odnosi się do umiejętności, talentów, zdolności, mocnych stron, strategii. Jest związany z różnymi wewnętrznymi zasobami, jakie ma klient oraz przekuwaniem ich na różne opcje.

Pytania:

- **Z jakich umiejętności** wtedy korzystasz?
- **Jakie umiejętności** chcesz jeszcze rozwinąć?
- **W jaki sposób** mógłbyś to zrobić?
- **W jaki sposób** mógłbyś sobie z tym poradzić?

Wartości - ten poziom odnosi się do różnorodnych wartości, które klient nosi w sobie, w które wierzy. Wartości nadają sens działaniom. Z wartościami związane są także przekonania, które mogą być zarówno wspierające, jak i ograniczające. Zatem największa praca coacha będzie się koncentrowała na zmianie przekonań, a nie zmianie wartości. Wartości są zawsze pozytywne.

Zauważ, że wiele przypowieści, bajek, historii, które przedstawiają jakiś morał, są związane z powrotem bohatera do postępowania w zgodzie z jakimiś wartościami. Poziom wartości odnosi się do większej wizji, poczucia celowości.

Pytania:

- **Dlaczego** to jest ważne?
- **Dlaczego** podejmujesz te działania?
- **Co jest** dla ciebie wtedy **ważne**?
- **Jakie** wartości wtedy realizujesz
- **Według jakich wartości** żyjesz?
- **Które wartości** wydają ci się prawdziwe?
- **W co wierzysz?**

Tożsamość - ten poziom dotyczy tego, kim jest klient, jakim siebie widzi. Jakie role podejmuje.

Pytania:

- **Kim** jesteś?
- **Kim** chciałbyś się stać?
- **Jaką** jesteś **osobą**?
- **Co** o tobie **mówią** **twoje cele życiowe**?
- **Co mówi** o tobie **twoja misja**? Twoje wartości?

Duchowość (wizja) - ten poziom wykracza poza osobiste zmartwienia osoby. Można powiedzieć, że odnosi się do innej warstwy życia człowieka. Mówi o dziedzictwie, większym wkładzie, wpływie na życie innych, misji, jaką osoba pełni w swoim życiu.

Pytania:

- **Jak to kim jesteś wpływa na innych?** Na twoje otoczenie?
- **Jaka** szersza **misja** się pojawia?
- **Co** pozostawisz **kolejnym pokoleniom**?
- **Co jeszcze większego** się pojawia?

Informacje na wyższym poziomie organizują i kontrolują informacje na niższym poziomie. Dlatego też wprowadzając zmianę na wyższym poziomie, automatycznie zmieniają się informacje na niższych poziomach. Natomiast nie jest to regułą w odwrotnej kolejności (zmiana na niższym poziomie nie oznacza zmiany na wyższym).

Przykładowo, jeśli chcesz być bardziej pewnym siebie w pracy, prawdopodobnie sama zmiana pracy (poziom środowiska, czyli niższy) nie spowoduje, że taki będziesz się czuł. Jednak zmiana na poziomie tożsamości, dzięki której uwierzyłybyś w siebie może automatycznie wpłynąć na twoją pewność siebie w pracy.

Twoim zadaniem jako coacha jest rozpoznanie, na jakim poziomie logicznym mówi twój klient. Gdzie osadził swój cel, czy swoje marzenie. Poprzez zadawanie odpowiednich pytań możesz

wprowadzić klienta na inne poziomy logiczne. Idąc w dół (w stronę niższych poziomów logicznych) – zbierasz informacje. Idąc w górę poszerzasz jego świadomość i budujesz wizję.

Kiedy i jak stosować piramidę poziomów logicznych?

Dzięki umiejętności zadawania pytań z poszczególnych poziomów logicznych możesz pomóc klientowi **pokonać różnorodne przeszkody i blokady**. Załóżmy, że klient mówi: „Nie potrafię tego zrobić. Brakuje mi pewności siebie”. Wówczas możesz zadać mu pytanie: „Jakie przekonania o własnych możliwościach miałyby osoba, której przysłoby to z łatwością? Co myślałyby o sobie? W co jeszcze by wierzyła? Wyobraź sobie na moment, że stajesz się taką osobą. Jaki byłby następny krok, który wykonałaby taka osoba?”

Z DOŁU DO GÓRY, aby określić pożądany cel i stworzyć szerszą wizję.

Założmy, że klient chce jakiejś zmiany w swoim życiu, ale nie jest ona jeszcze jasno określona. Np. chciałby zmienić swoje życie tak, aby być szczęśliwym. Przeprowadź klienta od dołu piramidy aż do jej szczytu, aby pomóc mu określić pożądany cel i stworzyć szerszą wizję.

ŚRODOWISKO

Założmy, że osiągnąłeś cel i jesteś naprawdę szczęśliwy. Wiesz takie życie, które pozwala ci odczuwać szczęście na co dzień. Jakie środowisko wokół siebie wytworzyłeś? Co cię otacza? Jakie to miejsce?

ZACHOWANIE

Jakiego rodzaju działania podejmujesz na co dzień? Co robisz?

UMIEJĘTNOŚCI

Jakie umiejętności możesz pokazać innym? Z jakich swoich zdolności chętnie wtedy korzystasz?

WARTOŚCI

Na czym się wtedy skupiasz? Na czym ci szczególnie zależy? Jaki stosunek do życia przedstawiasz?

TOŻSAMOŚĆ

Jaką osobą się wtedy stajesz?

DUCHOWOŚĆ MISJA

Kiedy jesteś taką osobą, na kogo zauważysz swój wpływ? Na kogo jeszcze?

Z GÓRY DO DOŁU, aby uszczegółowić wizję:

Aby ugruntować klienta w tej szerszej wizji oraz pomóc mu zbudować konkretny plan działania możesz połączyć przejście poziomami logicznymi najpierw od dołu do góry, a następnie z góry na dół. Użyjemy do tego powyższego przykładu. Załóżmy, że klient chce wprowadzić w życie zmianę, aby być bardziej szczęśliwym. Przeprowadziłeś go już poprzez poziomy logiczne z dołu do góry. Klient właśnie sobie wyobraża kim się staje, kiedy wiezie szczęśliwe życie oraz jak jego osoba wpływa na innych. Teraz poprowadź klienta ponownie do poziomu tożsamości, a następnie przez kolejne poziomy, aby ostatecznie odnalazł konkretne kroki, które pozwolą mu wprowadzić zmianę w życie.

TOŻSAMOŚĆ

To kiedy widzisz ten wpływ na inne osoby, kim jeszcze się wtedy stajesz?

WARTOŚCI

Dlaczego to dla ciebie ważne?

UMIEJĘTNOŚCI

Z jakich jeszcze umiejętności wtedy korzystasz?

ZACHOWANIE

Jakie konkretne działania wówczas podejmujesz? Podsumowując to wszystko, co zobaczyłeś i czego doświadczyłeś, od czego mógłbyś zacząć, aby zmienić swoje życie i być w nim szczęśliwym? Jakie mógłby być twój pierwszy krok? A drugi? Trzeci?

ŚRODOWISKO

Kiedy i gdzie je wykonasz?

Inny przykład:

Założmy, że klient chce zrealizować jakiś konkretny projekt. Ma już pomysł oraz jakiś jego szerszy zarys. Być może jeszcze nie rozpoczął tego projektu.

Przeprowadź klienta od szczytu piramidy poziomów logicznych aż do jego podstawy. Pomożesz klientowi wyznaczyć ważne szczegóły, które pomogą mu wprowadzić ten projekt w życie.

TOŻSAMOŚĆ

Biorąc pod uwagę ten projekt, jakiego rodzaju rolę w nim pełnisz? Kim będziesz, kiedy go zrealizujesz?

WARTOŚCI

Dlaczego ten projekt jest dla ciebie ważny?

UMIEJĘTNOŚCI

Z jakich swoich umiejętności skorzystasz, aby skutecznie go realizować? Z jakich jeszcze? Które z twoich zdolności będą ci wtedy przydatne?

ZACHOWANIE

Jakie działania chcesz podjąć? Od czego zaczniesz?

ŚRODOWISKO

Gdzie i kiedy to zrobisz? Jakie rezultaty zobaczysz?

Kiedy ktoś myli poziom tożsamości z poziomem zachowania lub środowiska:

Kiedy jako coach obserwujesz sposób wypowiedziania się klienta, badasz, których poziomów logicznych używa. Bądź szczególnie uważny na to, czy klient nie myli poziomów logicznych, używając poziomu tożsamości, gdy tak naprawdę chodzi mu o poziom zachowania. Spójrz na poniższy przykład:

- Nie potrafię przemawiać publicznie. Nigdy się tego nie nauczę. Jestem naprawdę beznadziejny!
- Tylko "debil" tak postępuje. Naprawdę nie wierzę, że mogę się zmienić.

Zauważ, że w obu przypadkach klient używa poziomu tożsamości, dokonując negatywnej oceny całej swojej osoby, na podstawie jakiegoś wydarzenia lub działania. Warto jest uczyć klientów oddzielania **zachowania** od **tożsamości**. **Nie jesteś tym, co robisz. Klient nie jest tym, co robi. Dopiero kiedy oddzielimy tożsamość od zachowania czy środowiska, zmiana będzie możliwa.** Jak to zrobić?

Przeprowadź klienta od niższych do wyższych poziomów logicznych. Załóżmy, że klient mówi: **Nie potrafię przemawiać publicznie. Nigdy się tego nie nauczę. Jestem naprawdę beznadziejny!**

ŚRODOWISKO

Zacznijmy od początku. Powiedz coś więcej o tym, w jakich sytuacjach chciałbyś lepiej przemawiać publicznie. (Możesz też zapytać o wyjątek: Przypomnij sobie taką sytuację, kiedy byłeś zadowolony ze swojego przemówienia publicznego. Kiedy to się działo? Gdzie wtedy byłeś?)

ZACHOWANIE

Jakie działania należy wtedy podjąć? Co musiałbyś zrobić, aby takie wystąpienie się udało?

UMIEJĘTNOŚCI

Jakie umiejętności chciałbyś ćwiczyć, aby przemawianie stało się coraz prostsze? Z jakich swoich zdolności, które już masz mógłbyś skorzystać?

WARTOŚCI

Dlaczego to jest dla ciebie ważne, aby potrafić przemawiać publicznie? To kiedy już będziesz to potrafił, jak będziesz o sobie myślał?

TOŻSAMOŚĆ

Kim się staniesz, kiedy będzie ci to przychodziło z łatwością?

**DUCHOWOŚĆ
MISJA**

Kogo w ten sposób zainspirujesz, gdy już się tego nauczysz?

#Ćwiczenie

Przeprowadź sesję coachingową z wykorzystaniem poziomów logicznych Diltsa.



